



Jubiläum und Schlüsselübergabe

Werner Fleischmann feierte sein 35-Jahr-Jubiläum und vollzog die Schlüsselübergabe an Sohn Matthias. Das Interview: Seiten 2/3.

Ostschweizer Immobilienmagazin

Hintergründe, Meinungen, Angebote



Vertrauen in Zusammenarbeit

René Bock und Werner Fleischmann: 35 Jahre interdisziplinäres Team mit Bank- und Immobilienkompetenz - und Humor. Seite 4



35 Jahre «Immobilienkrimi»

Die letzten 35 Jahre waren fast ein «Immobilienkrimi». Experte Donato Scognamiglio ordnet im Rückblick ein. Seite 5



Angebote in der Region

Qualitätsliegenschaften zu attraktiven und fairen Preisen. Alle Liegenschaftsangebote auf einen Blick. Seiten 7 bis 10

Schlüsselübergabe nach 35 Jahren

Ich bin stolz, meine Firma nun seit 35 Jahren zu führen. Es war eine tolle Zeit, anspruchsvoll und abwechslungsreich. Das zeigen die Ausführungen von Immobilienspezialist Donato Scognamiglio, seines Zeichens Titularprofessor für Real Estate Finance an der Universität Bern: Ja, es war ein Krimi, auf und ab und dann wieder die nächste Überraschung! Bei unserer kleinen Jubiläumsfeier durfte ich nebst Donato Scognamiglio auch René Bock als Wegbegleiter der ersten Stunde begrüßen und mit ihm ein Gespräch über unsere langjährige Zusammenarbeit führen. Lesen Sie einen Auszug davon in diesem Magazin.

Ich bin glücklich, dass unser Sohn Matthias die Firma und meine Funktion übernehmen will. Er ist nun seit sechs Jahren bei uns, hat sich eingearbeitet, aus- und weitergebildet. Damit ist die Zeit gekommen, ihm den Schlüssel und die Verantwortung der Firma zu übergeben. Es fällt mir zwar schwer, nicht mehr zu gestalten, zu führen und zu entscheiden. Ich bleibe dem Unternehmen jedoch als Verwaltungsratspräsident verbunden. Damit können Matthias, sein Team oder auch Kunden und Geschäftspartner weiterhin auf Wunsch meinen «Rat» einholen.

Dies ist mein letztes Editorial, und ich verabschiede mich hiermit. Ich versuchte, meine Energie und mein Wissen für unsere Kunden einzusetzen. Herzlichen Dank an alle Beteiligten! Ganz speziell bedanke ich mich bei allen früheren und heutigen Mitarbeitenden. Ohne sie und ohne ihren Einsatz wären wir nie an unserer heutigen Stelle.

Bei unserer Firma ändert sich gar nichts, denn unsere Mitarbeiter beherrschen ihren Job und arbeiten weiter für unsere Kunden. Ich freue mich auf ein Wiedersehen, irgendwo, an einer Messe, oder zu einem Café in meinem Büro im oberen Stock von Fleischmann Immobilien.

Alles Gute!

W. Fleischmann
Werner Fleischmann

Welche neue Chancen nach 35 Jahren warten, und warum ein «reiner Bürojob» nicht reizt

Matthias Fleischmann ist mit der Firma seines Vaters gross geworden. Doch der gelernte Koch konnte sich lange nicht vorstellen, in die Fussstapfen von Werner Fleischmann zu treten. Doch es kam anders: Die Gründe, was den beiden in bester Erinnerung bleibt, was gar nicht geht und was der Sohn anders machen wird. Das Interview zur Schlüsselübergabe.

Mit 69 Jahren startet Werner Fleischmann nochmals durch. Sein Unternehmen übergibt er vollständig an den 31-jährigen Sohn Matthias, doch der abtretende Firmeninhaber bleibt weiterhin aktiv – als Verwaltungsratspräsident und Ratgeber sowie als Verwaltungsrat und Aktionär einer Firma, die auf die nachhaltige Nutzung von Tropenwäldern spezialisiert ist.

Zurück zu den Wurzeln

Werner Fleischmann – das eigene Unternehmen gegründet und 35 Jahre erfolgreich geführt: Wie fühlt es sich an der Schwelle zum Kürzertreten an?

Ich habe jahrelang aufgebaut und vorwärtsgeschaut, um meine Firma gut im Markt zu positionieren. An das Loslassen vom Geschäft, von den Mitarbeitenden und Kunden muss ich mich noch gewöhnen.

Was war seinerzeit die Motivation, Fleischmann Immobilien zu gründen?

Als Finanzchef einer Lebensversicherungsgesellschaft in Zürich hatte ich schon viel erreicht. Mit der Aussicht auf mehr Freiheit und mit der Familiengründung war die Rückkehr in den Thurgau die ideale Chance, die ich packen wollte.

Was hat sich rund um die Vermittlung von Liegenschaften in den letzten 35 Jahren verändert?

Die technischen Möglichkeiten haben sich rasant verändert. Die Präsentationen, die Marketingmöglichkeiten und die Auftritte haben wir entsprechend angepasst. Die Ansprüche der Kunden und unser Serviceangebot sind gewachsen. Unverändert bleiben jedoch die Wünsche der Kunden, die Wahrnehmung der Lage und des Marktes. Das muss man «spüren» können.

Welche Liegenschaftsvermittlung ist Ihnen speziell in Erinnerung geblieben? Weshalb?

Eine besondere Herausforderung war die Vermittlung von «Bauernhof mit Sohn». Es galt, einen bäuerlichen Betrieb zu verkaufen und dem Sohn des Verkäufers eine Zukunft



Bewegender Moment für die ganze Familie Fleischmann anlässlich der offiziellen Schlüsselübergabe im Kreis jahrzehntelanger Wegbegleiter am 14. März 2024 auf dem Lilienberg: Werner Fleischmann mit Ehefrau Christa, David, Regina sowie Matthias Fleischmann mit Ehefrau Anja (von links).

zu geben. Es waren sehr viele Parteien und Ämter involviert.

Welches waren die wichtigsten Geschäftsprinzipien?

Ehrlichkeit und offen auf die Kundenwünsche zu reagieren. In der schwierigen Zeit der Zwangsverkäufe durch die Banken war die Transparenz eine Grundvoraussetzung. Dies gilt nach wie vor für jeden Kunden, ob als Privatperson oder als Behörde. Wir haben unsere Arbeit seit 35 Jahren im Interesse der Auftraggeber gemacht: Diese entscheiden auch völlig frei, an wen und zu welchem Preis verkauft werden soll.

Welches waren die wichtigsten Führungsgrundsätze?

Im Grundsatz führte ich als «Patron». Ich gebe viel Freiheit, denn jede Person ist anders. Hingegen war ich nie ein Freund von endlosen Diskussionen. Dann galt halt der Entscheid von mir. Dafür musste ich auch für mögliche Fehler selbst geradestehen.

Wofür nehmen Sie sich nun mehr Zeit?

Ich bleibe mit der Firma verbunden und bin bereit, weiterhin meine Erfahrungen einzubringen, wo sie gewünscht sind. Ich behalte ein eigenes Büro im oberen Stock und bin offen, mich mit bisherigen Kunden und Partnern auszutauschen. Daneben bin ich noch als Verwaltungsrat und Aktionär von Precious

Woods engagiert. Diese Firma bewirtschaftet nachhaltig Tropenwald im Amazonasgebiet und in Gabun. Dann wird sich meine Frau freuen, wenn wir zusammen mehr Zeit haben und spontan kleine Reisen unternehmen können.

Von der Pike auf gelernt

Die Reiselust und den Unternehmergeist hat Matthias Fleischmann von seinem Vater gewissermassen in die Wiege gelegt bekommen: Drei Jahre nach der Unternehmensgründung freuten sich Christa und Werner Fleischmann über die Geburt ihres ältesten Sohnes, der seine ersten beruflichen Erfahrungen ganz woanders sammelte.

Matthias Fleischmann, war es immer klar, dass Sie in die geschäftlichen Fussstapfen des Vaters treten?

Nein! Aber selbstverständlich habe ich bereits als Kind viel mitbekommen. Ich durfte an Tagen der offenen Türen dabei sein, besuchte den Stand an der Wega oder schrieb Schularbeiten im Büro. Ein reiner «Bürojob» konnte ich mir jedoch nie vorstellen. Deshalb entschied ich mich, wie bereits ein Teil meiner Grosseltern, für die kulinarische Branche.

Vor sechs Jahren starteten Sie dann trotzdem bei Fleischmann Immobilien, wie kam es zum Wechsel?

Der Wechsel aus der Gastronomie in die Immobilienbranche erfolgte aus gesundheit-

lichen Gründen. Mit der Umschulung begann ich mein Praktikum bei Fleischmann Immobilien mit dem Ziel, nach der Ausbildung schnellstmöglich wieder in Zürich Fuss zu fassen. Während des Praktikums durfte ich unsere Beraterinnen und Berater begleiten und sie bei ihren täglichen Besichtigungen und Arbeiten unterstützen. Ich merkte schnell, dass der reine «Bürojob» nie meins werden wird. Die Abwechslung mit den Kunden im Verkauf, den verschiedenen Liegenschaften im Angebot und den vielseitigen Möglichkeiten haben es mir jedoch angetan. Dies führte dazu, dass ich mich in den letzten Jahren spezifisch in Kernthemen weitergebildet habe und im letzten Jahr noch den Immobilienbewerber an der Fachhochschule erfolgreich abschliessen durfte.

Welches war Ihre erste Liegenschaft, die Sie erfolgreich vermitteln konnten? Was bleibt Ihnen diesbezüglich speziell in Erinnerung?

Die erste Liegenschaft, die ich komplett allein betreuen durfte, war ein schönes Riegelhaus in Affeltrangen an der Hauptstrasse. Dank

der weiterhin erhaltenen internen Unterstützung unserer langjährigen Beraterin konnte die Liegenschaft zeitnah an eine junge Familie überschrieben werden. Besonders freute mich, dass ich für die gleiche Verkäuferschaft kurze Zeit später nochmals erfolgreich ein Mandat übernehmen durfte. Das entgegengebrachte Vertrauen schätzte ich und freut mich bis heute – speziell dann, wenn ich an der Liegenschaft vorbeifahre und die Erinnerungen an den Ablauf hochkommen.

Was macht im Geschäft am meisten Freude?

Jede Verkäuferschaft und Käuferschaft ist einzigartig, genau wie jede einzelne Liegenschaft. Diese Individuen bestmöglich zusammenzubringen, macht meinen Tag für mich spannend und erfolgreich.

Was haben Sie Ihrem Vater abgeschaut? Und was machen Sie (bewusst) anders?

Ich denke wir vertreten unabhängig vom Werdegang viele gleiche Grundwerte, sei dies innerhalb der Firma oder gegenüber unseren Kunden und Geschäftspartnern. Meine gelebte Gastfreundschaft ist weiterhin im Herzen, was mich gewisse Sachen in einer anderen, vielleicht etwas persönlicheren und direkteren Art machen lassen wird. 35 Jahre auf dem Markt zu bestehen, bedarf Ausdauer, Mut und Innovationsgeist – Eigenschaften, von denen ich in den letzten Jahren lernen durfte und hoffentlich auch in Zukunft immer wieder profitieren werde. Danke!

Welche Grundsätze / Strategien sind Ihnen wichtig, um Fleischmann Immobilien für die Zukunft weiterhin erfolgreich aufzustellen?

Unabhängige und ehrliche Beratung unserer Kunden, gepaart mit den seit 35 Jahren bewährten Grundwerten und Methoden bleiben zentral. Sie sollen laufend an die Gegebenheiten angepasst und langfristig nachhaltig optimiert werden. Ich werde das Unternehmen als neuer Inhaber auf dieser soliden Basis weiterentwickeln.



Klare Ansagen und Vertrauen

Was ein erstes gemeinsames Essen nicht alles auslösen kann: Werner Fleischmann und René Bock erinnern sich noch gut daran. Ein Rückblick darauf und auf viel mehr nach 35 bewegten Immobilienjahren.

Das Lachen ist den beiden nicht vergangen – deshalb nehmen sich Werner Fleischmann und René Bock auch nach 35 Jahren intensiver Geschäftspartnerschaft auch heute noch gerne auf die Schippe. Das war denn auch ein Schlüssel für ihre erfolgreiche Zusammenarbeit unter widrigsten Umständen beim Start von Fleischmann Immobilien und in den folgenden drei Jahrzehnten. Angesichts der geplatzten Immobilienblase gleich zu Beginn von Werner Fleischmanns Geschäftstätigkeit im Thurgau war das hilfreich, sagt Bock, der damals kurz nach seinem Rechtsstudium bei der Schweizerischen Bankgesellschaft in Weinfelden in das Berufsleben einstieg.

«100-Prozent-Unternehmertyp»

An das erste gemeinsame Essen im «Weinberg» erinnern sich die beiden noch heute gerne. René Bock: «Werner war mit Fleischmann Immobilien einer meiner neuen Kunden. Ich merkte schnell: Dieser Typ macht klare Ansagen, und er ist noch einer jener «richtigen 100-Prozent-Unternehmertypen», den man auch am Samstagmorgen auf der Post oder zum informellen Kaffee getroffen hat.» Das feine Essen hätten sie im Übrigen ohne Weinbegleitung genossen, weil Werner Fleischmann seit jeher keinen und er selbst nur wenig Alkohol trinke. Beide waren im Weinfelder «Round Table»-Serviceclub für junge Unternehmer aktiv. Damit lernten sie sich und ihre Familien besser kennen und schätzen.

Brenzlige Situationen

Bald trat René Bock zur Thurgauer Kantonalbank über, wo er die Leitung der Spezialfinanzierungen übernahm. Und: Die beiden konnten schon damals auf ein grosses Beziehungsnetz zurückgreifen, was sich als wertvoll erwies, weil manchmal innert kürzester Zeit Verkaufslösungen gefunden werden mussten, um das Schlimmste zu verhindern. Bock erinnert sich: «Wir mussten zahlreiche Häuser und Wohnungen auf den Markt bringen, die von den Eigentümern nicht mehr gehalten werden konnten.» In dieser Situation war er darauf angewiesen, unkompliziert, rasch und diskret mit Fachpersonen zusammenzuarbeiten, die dabei kompetent Unterstützung boten. Fleisch-



Humorvolles Geschenk zum Rückzug aus dem eigenen Unternehmen: René Bock (rechts) überreicht dem «werdenden Grossvater» Werner Fleischmann ein Pack Pampers.

mann war der Mann der Stunde, dem Bock vertrauen konnte.

Zwei Firmen mit Kernkompetenzen

René Bock hatte sich im Jahre 1995 ebenfalls selbständig gemacht und die Thalmann Treuhand AG übernommen. Auch hier konnten die beiden Freunde gut zusammenarbeiten. Bei kritischen Unternehmensverkäufen waren meistens Liegenschaften involviert. Fleischmann erinnert sich gerne an komplexe Aufgaben, wie etwa an Verkäufe von Weihern mit Mühle oder den Abtausch von verschiedenen Parzellen innerhalb einer Gemeinde. Bei Immobilienfragen konnte man gemeinsame Stärken und Kernkompetenzen ausbauen: Bocks Firma baute die Aktivitäten in Immobilien- und Eigentümerverwaltung aus, und Fleischmann Immobilien konzentrierte sich auf die Vermittlung von Liegenschaften.

Aus Fehlern gelernt

Bock – der nach dem Verkauf seiner Firma TKB-Bankratspräsident wurde – ist heute überzeugt, dass die Banken aus den Fehlern damaliger abenteuerlicher Finanzierungen von Wohneigentum gelernt haben. Deshalb sieht Fleischmann in der heutigen Zeit der

hohen Immobilienpreise keine Gefahr einer erneuten Immobilienblase, auch wenn er von Preisbereinigungen ausgeht, die bereits eingesetzt haben.

Pampers für Vollblutunternehmer

Bock und Fleischmann waren Vollblutunternehmer durch und durch – und das werden sie auch über das Pensionsalter hinaus, das beide erreicht haben, bleiben. Die beiden haben zu den struben Anfangszeiten eine Familie gegründet und Bock betont: «Unsere Kinder sind vor allem so gut herausgekommen, weil unsere Frauen sie gut erzogen haben.» Wen wundert's, sagt er heute lachend: «Ich habe als Grossvater meinen Enkel bereits mehr gewickelt als meine eigenen Kinder. Und in dieser Sache bin ich Werner nun einmal einen Schritt voraus.» Um ihn einmal anders als gewohnt herauszufordern, hat er ihm deshalb am Fest zum 35-Jahr-Jubiläum und zur Schlüsselübergabe an Sohn Matthias ein Pack Pampers überreicht: «Ein Starter Kit mit Gratistipp, wie man die Klebebänder richtig verwendet», sagte er vor lachender Gästeschar und in Anbetracht der Tatsache, dass Werner und Christa Fleischmann auch bald Grosseltern werden.

35 Jahre «Immobilienkrimi»

Die letzten 35 Jahre auf dem Thurgauer Immobilienmarkt waren geprägt von einigen Ereignissen, die schon fast einem Immobilienkrimi gleichkommen: Das waren etwa die Immobilienkrise der 1990er-Jahre, das Swissair-Gründing 2001, die Finanzkrise, die Euro-Mindestkurs-Aufhebung, Covid, der beispiellose Preisanstieg, die Negativzinsen und das enorme Bevölkerungswachstum.

Kaum ein anderer kennt den Schweizer Immobilienmarkt so gut wie Donato Scognamiglio, Gründer und Verwaltungsratspräsident des Immobiliendienstleisters IAZI. Auf dessen Dienstleistungen und Expertisen greift auch Fleischmann Immobilien zurück und lud ihn deshalb zum Fest der Schlüsselübergabe von Werner zu Matthias Fleischmann ein. Seit der Jahrtausendwende, so Scognamiglio, sei die Bevölkerung im Kanton Thurgau stetig über dem Schweizer Durchschnitt gewachsen, und zwar insgesamt um mehr als ein Viertel. Von dieser Entwicklung, verbunden mit höherer Nachfrage und damit höheren Preisen, profitierten die Kunden von Werner Fleischmann. Vor allem der Boom in Kreuzlingen, so Scognamiglio, setze sich fort und äussere sich nach wie vor in hohen Preisen, wobei Fleischmann nach der Zinswende in den meisten Thurgauer Regionen eine Seitwärtsentwicklung auf hohem Niveau feststellt.

Hohe Einkommen für Hauskauf nötig

Scognamiglio spricht die Problematik der Preisentwicklung für ein typisches Einfamilienhaus an, weil kaum jemand aus dem Mittelstand aus eigener Kraft noch Wohneigentum erwerben könne. Scognamiglios Vergleich spricht Bände: In Zürich zahlt man deutlich über 3 Millionen Franken, im Thurgau an den meisten Orten rund eine Million, in der Seeregion oft deutlich mehr. Das bedeute, dass man auch im Thurgau mittlerweile über ein Einkommen von ungefähr 150'000 Franken verfügen müsse, um die Belehnungsgrenze von 80 Prozent einhalten und die kalkulatorischen Zinsen sowie Nebenkosten von rund 5,5 Prozent stemmen zu können. Noch krasser fiel anlässlich des Festes zur Schlüsselübergabe bei Fleischmann Immobilien Scognamiglios Beurteilung der «Preis-Einkommenslücke» aus: In Kreuzlingen braucht man durchschnittlich 36 Jahreseinkommen, um ein Haus kaufen zu können, in Warth-Weiningen sind es de-



Werner Fleischmann freut sich sichtlich über die fundierten und humorvollen Ausführungen von Donato Scognamiglio, der feststellt: «Es gibt eine Verschnaufpause bei den Finanzierungskosten.»

ren 19. Kleines Trostpflaster: In Winterthur braucht man sogar 50 Jahreseinkommen.

Vorläufiger Zins-Höhepunkt erreicht

Mit der Zinswende, so Scognamiglio, sei der vorläufige Höhepunkt erreicht. Und auch die Teuerung sei wieder im Griff und trage zu einer «Verschnaufpause bei Finanzierungen» bei. Momentan würden beispielsweise auf breiter Front sinkende Festhypothekarzinsen festgestellt. Und doch: «Das Wasser steht einigen bis zum Hals. Die Frage ist – sinkt es oder steigt es?» Nach dem beispiellosen Run auf Wohneigentum während der Covidkrise hätten nun jedenfalls die Transaktionszahlen wieder deutlich nachgelassen. Werner Fleischmann ist zuversichtlich, weil wieder mehr Liegenschaften auf den Markt kommen, die gerade ältere Menschen während der Covidkrise möglichst lange selber nutzen wollten. Die Baulandreserven, so Scognamiglio, seien zwar im

Thurgau nicht sonderlich gross, trotzdem werde wieder mehr gebaut. Er warnt allerdings auch vor riskanten Abenteuern bei vermeintlichen Renditeobjekten wie Mehrfamilienhäusern: «Das kann kein «Boom für immer» sein und ist zuweilen ein Spiel mit dem Feuer.»

Infografik und Bildergalerie

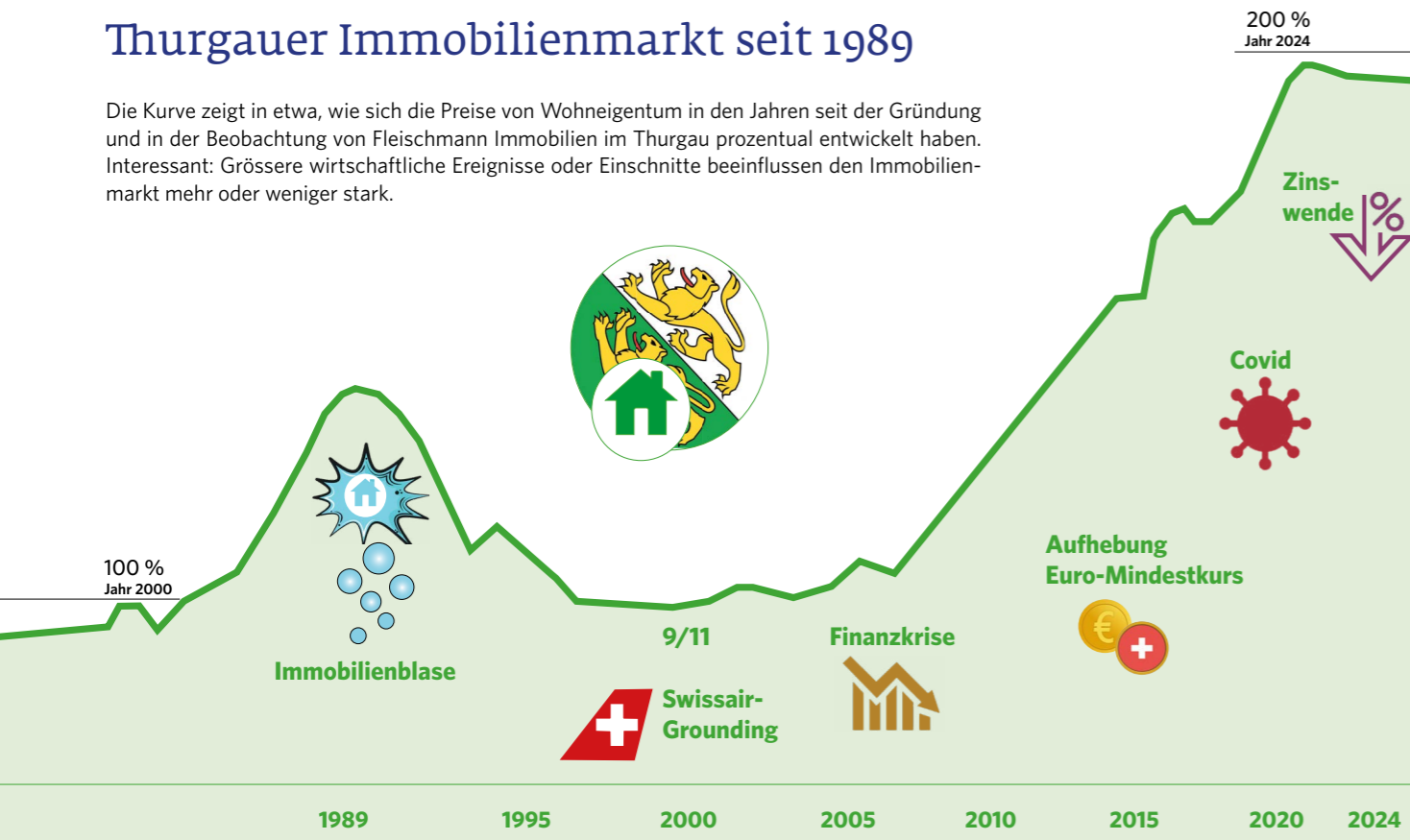
Die besondere Infografik zum 35-Jahr-Jubiläum auf Seite 6: Preisentwicklung des Immobilienmarkts im Thurgau und einschneidende Ereignisse von 1989 bis heute auf einen Blick. Ausserdem auf Seite 6: eine kleine Auswahl von Bildern vom Fest zum 35-Jahr-Jubiläum mit Schlüsselübergabe.



Das Fleischmann-Team hat sich im Laufe der Jahre verändert.

Thurgauer Immobilienmarkt seit 1989

Die Kurve zeigt in etwa, wie sich die Preise von Wohneigentum in den Jahren seit der Gründung und in der Beobachtung von Fleischmann Immobilien im Thurgau prozentual entwickelt haben. Interessant: Grössere wirtschaftliche Ereignisse oder Einschnitte beeinflussen den Immobilienmarkt mehr oder weniger stark.



Bildergalerie vom Fest der Schlüsselübergabe

Mehr Bilder



Gallus Müller und Thomas Dufner schwelgen in Erinnerungen an die gemeinsame Zeit beim Hauseigentümergebiet.



Wegbegleiter der ersten Stunde aus Kommunikation und Grundbuchverwaltung: Roman Salzmann und Heinz Uhlmann.



René Künzli, Jürg Kocherhans und Remo Lobsiger diskutieren die Entwicklung des Immobilienmarkts.



Doris Meier, Anja und Christa Fleischmann sowie Bruno Felber: amüsiert über René Bocks Erinnerungen.



Die jüngere Generation fachsimpelt über die Preissteigerungen bei den Liegenschaften: David Fleischmann und Silvan Mohler.



Francine Gaggioli erinnert sich mit Heinz Stübi an erfolgreiche Liegenschaftsvermittlungen.

Unsere Liegenschaften



AFFELTRANGEN
Maisonettewohnung mit Ausblick
Lichterfüllt und wunderbares Raumgefühl
Preis: Fr. 795'000.-
Zuständig: Peter Koch



AMRISWIL
Einfamilienhaus im Landhausstil
An ruhiger Lage mit viel Umschwung
Preis: reserviert
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Freistehendes 5½-Zimmer-Einfamilienhaus
Im bevorzugten Bergli Quartier
Preis: Fr. 1'250'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Sonnenverwöhntes Reihenhaus
Ruhiges, verkehrsfreies Familienquartier
Preis: Fr. 1'350'000.-, inkl. Garage/Abstellpl.
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Naturnahes Wohnen «Raum am Ufer»
Neubauwohnungen, Verkauf im Baurecht
Preis: ab Fr. 548'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Modern und familienfreundlich!
6½-Zimmer-Eckhaus, 409 m² Landanteil
Preis: Fr. 1'460'000.-, inkl. Garage/Abstellpl.
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Neues 6½-Zimmer-Doppelhaus
Hochwertiger Ausbau mit Forster-Küche
Preis: Fr. 1'325'000.-, inkl. Garage/Abstellpl.
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Hochwertige 6½-Zimmer-Wohnungen
176 m² Wohnfläche, Verkauf im Baurecht
Preis: ab Fr. 987'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Grosszügige 5½-Zimmer-Wohnungen
Exklusive Wohnlage, Verkauf im Baurecht
Preis: ab Fr. 943'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Kompakte 3-Zimmer-Wohnung
Mit Aussicht zum Säntis
Preis: Fr. 295'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



BASADINGEN
Bauernhaus mit grosszügigem Umschwung
Ideal für Handwerker oder für Pferdehaltung
Preis: Fr. 1'150'000.-
Zuständig: Francine Gaggioli



BASADINGEN
Mehrgenerationenhaus
Mit schönem, ruhigen Innenhof
Preis: Fr. 1'230'000.-
Zuständig: Francine Gaggioli

Unsere Liegenschaften



BISCHOFZELL
Kleines 5-Zimmer-Holzhaus
Mit Renovationsbedarf
Preis: Fr. 340'000.-
Zuständig: Peter Koch



BUCH BEI FRAUENFELD
Bauernhausteil mit 2 Wohnungen
Mietmöglichkeit von Stall und Pferdeboxen
Preis: reserviert
Zuständig: Andreas Uhlmann



BÜRGLEN
Freistehendes Einfamilienhaus
Mit Schopf und Gewächshaus
Preis: Fr. 950'000.-
Zuständig: Peter Koch



HÜTLINGEN-METTENDORF
5½-Zimmer-Einfamilienhaus
Ideal für eine Familie, 615 m² Landanteil
Preis: reserviert
Zuständig: Francine Gaggioli



KREUZLINGEN
Exquisite Attikawohnung
Mit traumhafter Panoramansicht
Preis: Fr. 1'650'000.-
Zuständig: Nicole Morgenstern



MÄRSTETTEN
Charmanter Riegelhausteil zum Renovieren
113 m² Wohnfläche, 263 m² Landanteil
Preis: Fr. 455'000.-
Zuständig: Peter Koch



BÜRGLEN
Einfamilienhaus mit Potenzial
169.6 m² Wohnfläche, Ausbaumöglichkeit
Preis: Fr. 830'000.-
Zuständig: Peter Koch



BONAU-WIGOLTINGEN
Mehrgenerationenhaus
Mit zwei separaten Wohnteilen
Preis: Fr. 720'000.-
Zuständig: Peter Koch



ENGISHOFEN BEI ERLEN
5½-Zimmer-Einfamilienhaus, angebaut
Wunderbarer Garten mit Privatsphäre
Preis: Fr. 880'000.-
Zuständig: Peter Koch



NEUKIRCH-EGNACH
Bauland an bevorzugter Wohnlage
1000 m², Wohnzone 1
Preis: reserviert
Zuständig: Concetta Bollinger



PFYN BEI FRAUENFELD
Kompakter Bauernhof am Dorfrand
Ideal für Heimwerker und Hobbytierhalter
Preis: reserviert
Zuständig: Andreas Uhlmann



ROGGWIL
Bauernhaus mit Stallungen an Alleinlage
3612 m² Landanteil, Landwirtschaftszone
Preis: Fr. 1'700'000.-
Zuständig: Andreas Uhlmann



FRAUENFELD
Attraktive 5½-Zimmer-Maisonettewohnung
Mit grosser Sonnenterrasse
Preis: Fr. 1'150'000.-
Zuständig: Francine Gaggioli



FRUTHWILEN-SALENSTEIN
Baulandparzelle: 1229 m²
Mit wunderbarer Seeweitsicht
Verkaufsrichtpreis: Fr. 1'600.-/m²
Zuständig: Nicole Morgenstern



GERLIKON BEI FRAUENFELD
Bauland mit bestehender Liegenschaft
963 m² Landanteil, Wohnzone 2a
Preis: Fr. 1'100'000.-
Zuständig: Francine Gaggioli



SCHERZINGEN
Attraktive Doppelhaushälfte
Seenah und mit Blick ins Grüne
Preis: Fr. 1'030'000.-
Zuständig: Peter Koch



STECKBORN AM UNTERSEE
Schönes, wiedererrichtetes Riegelhaus
Zwei Wohnungen und ein Ladenlokal
Preis: Fr. 960'000.-
Zuständig: Nicole Morgenstern



STECKBORN AM UNTERSEE
Einfamilienhaus zum Wohlfühlen
Mit Gartenoase
Preis: Fr. 910'000.-
Zuständig: Nicole Morgenstern



HEFENHOFEN BEI AMRISWIL
Bezauberndes Einfamilienhaus
Ruhige Dorfrandlage, 1048 m² Landanteil
Preis: Fr. 1'200'000.-
Zuständig: Peter Koch



HOHTANNEN BEI BISCHOFZELL
Kleiner Hausteil mit schönem Kachelofen
Hochwertig und komplett saniert
Preis: Fr. 610'000.-
Zuständig: Peter Koch



HÖRHAUSEN/SEERÜCKEN
Bauernhaus mit traumhafter Aussicht
Zus. Erwerb von LW-Land/Wald möglich
Verkaufsrichtpreis: Fr. 995'000.-
Zuständig: Andreas Uhlmann



STECKBORN AM UNTERSEE
Freistehendes Einfamilienhaus
An erhöhter Lage, See in Gehdistanz
Preis: Fr. 1'200'000.-
Zuständig: Nicole Morgenstern



STETTURT
Charmantes 4½-Zimmer-Mittelhaus
Mit wunderschönem Naturgarten
Preis: Fr. 770'000.-
Zuständig: Francine Gaggioli



WEINFELDEN
Vorankündigung: Wohnen im Zentrum
5½-Zimmer-Maisonettewohnung
Preis: Fr. 1'060'000.-
Zuständig: Peter Koch

Unsere Liegenschaften



WEINFELDEN
Freistehendes Einfamilienhaus
 Ruhige Wohnlage, Nähe Zentrum
Verkaufsrichtpreis: Fr. 770'000.-
Zuständig: Peter Koch



WEINFELDEN
Moderne 4½-Zimmer-Wohnung
 Mit wunderbarer Aussicht ins Grüne
Preis: Fr. 850'000.-
Zuständig: Peter Koch



WEINFELDEN
Wunderschönes Stadthaus im Zentrum
 Alt und neu stilvoll kombiniert!
Verkaufsrichtpreis: Fr. 1'780'000.-
Zuständig: Peter Koch



WEINFELDEN
Wohnen im Herzen der Stadt
 Attikawohnung mit grossen Terrassen
Preis: Fr. 815'000.-
Zuständig: Peter Koch



WEINFELDEN UND UMGEBUNG
 Für eine junge Familie aus der Region suchen wir ein Bauernhaus oder älteres Wohnhaus mit grosszügigem Umschwung.
Zuständig: Matthias Fleischmann



WEINFELDEN
4½-Zimmer-Parterrewohnung
 Inkl. Keller, Waschküche, 2 Garagenplätze
Preis: Fr. 840'000.-
Zuständig: Peter Koch



WEINFELDEN
Familienfreundliche Wohnung
 Zentrale Lage, Renovationsbedarf
Preis: Fr. 445'000.-
Zuständig: Peter Koch



WEINFELDEN
Wohnen an bevorzugter Lage!
 Exklusives Einfamilienhaus mit Weitsicht
Preis: Fr. 1'995'000.-
Zuständig: Peter Koch



WEININGEN TG
Bauland in steuergünstiger Gemeinde
 3932 m², Wohn-/Arbeitszone WA2
Preis: nach Angebot
Zuständig: Francine Gaggioli



WIGOLTINGEN
Liegenschaft mit Scheunen und Bauland
 Renovationsbedarf, 2455 m² Landanteil
Preis: auf Anfrage
Zuständig: Peter Koch



WIL SG
Auszubauende 4½-Zimmer-Dachwohnung
 Im ehemaligen Kornhaus, am Stadtweiher
Preis: Fr. 290'000.-
Zuständig: Francine Gaggioli



ZÜBERWANGEN SG
Repräsentative Liegenschaft
 Mit fantastischer Aussicht bis zum Alpstein
Preis: reserviert
Zuständig: Francine Gaggioli

Ausgewiesene Expertise, professionelle Vermittlung



Concetta Bollinger
 Liegenschaftsexpertin
 Region Obersee/Rorschach



Matthias Fleischmann
 Firmeninhaber



Werner Fleischmann
 Firmengründer



Francine Gaggioli
 Liegenschaftsexpertin
 Region Frauenfeld/Hinterthurgau



Peter Koch
 Liegenschaftsexperte
 Region Mittelthurgau, Gewerbe



Nicole Morgenstern
 Liegenschaftsexpertin
 Region Kreuzlingen/Untersee



Andreas Uhlmann
 Liegenschaftsexperte
 Landwirtschaft

Ganzheitlicher Service für den Verkaufserfolg



Barbara Baumgartner
 Leitung Sekretariat/Berufsbildnerin



Valérie Brunner
 Lernende Kauffrau, 1. Lehrjahr



Doris Bünter
 Verkaufsunterlagen/Internet



Anja Diem
 Unterstützung Geschäftsleitung



Angélique Funke
 Leitung Rechnungswesen



Heidi Kämpfer
 Sekretariat



Priska Kuster
 Leitung Verkaufsunterlagen



Dominique Leuzinger
 Marketing Print/Sponsoring



Barbara Zingg
 Leitung Marketing



Monika Zürcher
 Verkaufsunterlagen



«Professionelle Begleitung im Verkaufsprozess gewünscht? Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne.»

Peter Koch, *Liegenschaftsexperte Region Mittelthurgau, Gewerbe*



Fleischmann Immobilien ist seit 1989 Vorreiter im anspruchsvollen Markt - mit Fingerspitzengefühl, umfassender Kompetenz und eindrucklichen Vermittlungserfolgen. Vermittelt werden Liegenschaften aller Art (Bild oben siehe Seite 10: Wunderschönes Stadthaus im Zentrum Weinfeldens). Die Kernmärkte liegen im Thurgau und in angrenzenden Regionen.

Fleischmann Immobilien AG

Rathausstrasse 18, Postfach 128
8570 Weinfeld
Tel. 071 626 51 51
www.fleischmann.ch
info@fleischmann.ch

Niederlassungen:

Arbon, Frauenfeld, Kreuzlingen,
Stein am Rhein

Immer aktuell -
folgen Sie uns auf:

